A Analyser — Initier et planifier | C Connecter | A Aligner | E Engager | M Mesurer

ACAEM© · FICHE PRATIQUE

Trois questions à négocier avec votre sponsor

À quoi ressemblent une réponse vague et une réponse ferme

1 Qu'investirez-vous pendant les 30 premiers jours ?

VAGUE — *« Comptez sur moi. Tenez-moi au courant. »*

FERME — **« Deux heures par semaine au comité de pilotage, et j'ouvre moi-même le lancement. »**

2 Quels impacts porterez-vous avec votre leadership ?

VAGUE — *« On verra comment les gens réagissent. »*

FERME — **« Je les explique moi-même aux équipes et je suis prêt à discuter des compromis qu'ils impliquent. »**

3 Après six mois, quel signe vous dira que ça a pris ?

VAGUE — *« Tout le monde est embarqué. »*

FERME — **« Les équipes n'utilisent plus l'ancien tableur et les managers ont adopté le nouveau système. »**

Une réponse vague n'est pas un non. Reformulez-la, proposez une option concrète, fixez une date.



Grégoire Willommet
Fondateur · Créateur d'ACAEM©
gwrc-advisory.com
GW RC